

第2部 開発戦略の展望 第2章 グローバル化と 開発戦略 国民経済は死にかけているか

著者	高阪 章
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア 経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	研究双書
シリーズ番号	507
雑誌名	開発戦略の再検討：課題と展望
ページ	41-65
発行年	2000
出版者	日本貿易振興会アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00012429

第2章

グローバル化と開発戦略

——国民経済は死にかけているか——

はじめに

第二次世界大戦後の資本主義世界における「混合経済」や「福祉国家」の存在理念は、ケインズの裁量政策の有効性への疑問から発した1970年代の自由化政策により厳しい批判を受けた。ある国際経済学者は「1世紀前には、経済分野では国家は存在せず、貿易は完全に自由で、福祉国家など聞いたことがなかった」と述べた（ドーンブッシュ [1997]）。彼によれば、また、「国家という概念はもはや過去のもの」であり、「国民国家はもはや正当な経済的枠組みの基準とはならない」という。20世紀に入って、国家が経済に介入し始めてから、19世紀のよき時代が去り、福祉国家などという怪しからぬものが生まれたというわけである。

また、社会主義圏では、1970年代末までに中央計画経済の不振が露呈し、社会主義の枠内での経済改革が試みられたが、実らず、80年代末には、社会主義中央計画経済体制は政治体制の崩壊とともに壊れ去った。別の経済学者は、「社会主義システムは人々のシステムへの信頼がなければ成り立たないが、資本主義市場システムは人々がそれを信奉しようがしまいが機能する」、さらにまた、「このシステムを長期的に動かすのは、夢や理想ではなく、利己心だけだ」として、市場メカニズムに基礎をおく資本主義システムの優位を論じた（クルグマン [1997]）。国家主導型の経済運営の失敗は、「小さな政府」

を目指す自由化路線にいつそうの弾みをつけた。

一方で、日本を含む東アジアの経済発展の経験は、国家(政府)の主導的役割が成功の一つの要素とされ、発展途上国においてとくに著しい「市場の失敗」を補正するうえで一定の役割を果たしたと評価する向きもある(World Bank [1993])。また、社会主義体制崩壊後の旧ソ連・中欧諸国の市場経済移行プロセスは、政治システムの革命的な転換のなかで、「弱い政府」と政治経済システムに対する人々の信頼の欠如のもとでは、健全な国民経済運営が不可能であることを示唆している。この点は、政治システムの連続性を維持し、比較的「強い政府」のもとで市場化と高度成長を実現している中国との対比によっても類推される。さらに、途上国間での経済格差拡大の一因は、最貧国の一部で政府機能が事実上停止していることであると思われる。この現実直面して、OECDの「新開発戦略」ではこれらの経済を「疎外された」(marginalized)経済と認定して、他の途上国とは異なった援助戦略を提唱している。政府機能の停止によって、従来の援助政策が前提していた国民経済の成立根拠自体が脆弱であるからである。

このように、国民国家(あるいは国民経済)が経済的枠組みとしてもはや適切な単位ではないと言い切れるのかどうかは、それ程簡単ではない。複数の国民経済から、それを超越する一つの「超国民経済」を作り出す欧州連合(EU)は、一体、国民経済の役割を否定するものなのだろうか。同様に、世界経済の統合化、すなわち「グローバル化」もまた国民経済の存在理由を失わせるものと理解するのは正しいのだろうか。

1980年代の後半以降、とくに90年代に入って、世界経済のグローバル化は加速している。国際貿易は世界のGDPの2倍の速さで拡大しているし、途上国への資本フローも加速的に拡大している。アジア経済危機がこの傾向にブレーキをかけたとはいえ、その後の回復過程をみると、グローバル化のトレンドが逆転はおろか、速度を緩めるとは考えにくい。

このグローバル化が便益と同時にリスクをとともうものであることは、アジア危機をみれば一目瞭然であろう。危機によって打撃を受けた東アジア諸

国の国内経済構造に「脆弱性」と総称される問題があったことは事実であるが、それ自身は今に始まった問題などではない。何よりも、東アジアがおかれている国際経済環境の大きな変化、とりわけ、グローバル化なしに今回の危機はありえなかったものと思われる（高阪 [1998]）。

グローバル化は国民経済の枠を超えた、財・サービス、および資本・知識などの生産要素の移動によってもたらされる。それらの要素の国際移動を阻むものは、しばしば、国民国家を司る政府であり、政府の介入を減らし、自由な要素移動を実現することが世界の人々の所得成長を促し、ひいては生活水準を向上させる、という議論を耳にする機会が増えている。本当にそうなのだろうか。

グローバル化は途上国の経済成果や政策運営にどのようなインパクトを及ぼすのだろうか。貿易や資本フローの拡大は途上国にとって等しく便益をもたらすのだろうか。また、貿易や資本など生産要素フローを通じた経済相互依存関係の深まりは南北間の所得格差を縮小するものだろうか。そして、政府の市場介入がなくとも市場は資源を効率的に配分し、その結果、世界全体の厚生水準を高めることができるのであろうか。

本章の目的は、以上のさまざまな論点を踏まえたうえで、加速化する経済のグローバル化が開発戦略の基礎となる国民経済にどのような影響を与え、そしてそれが今後の開発戦略にどのような意味合いをもつのかを明らかにすることにある。以下ではまず、世界経済のグローバル化が途上国経済にどのような変化をもたらしているのかを考察する。第1節では、財・サービス、資本、労働、そして知識の国境を越えた移動が途上国の経済成果や政策運営に与える影響をみておく。次に、経済成果の一つの基準である所得水準が南北間、あるいは途上国内部でどのような長期的パフォーマンスを示してきたかを第2節で確認する。そこでは、戦後の開発努力にもかかわらず、南北間のみならず、途上国内部でも所得格差の拡大傾向が強まっている現実が明らかにされる。

多国籍企業による生産ネットワークのグローバル化は国民経済の枠をはる

かに超えている。第3節では、これによる途上国国民経済の利害得失を論じ、国家（政府）の潜在的な役割を検討する。知識・技術は、昔考えられていたほど自由に世界中に移転しない。知識の獲得や普及にはさまざまな制度的インフラが必要となるからである。第4節では、グローバル化のもつ知識格差拡大傾向とこれに対する公共政策のあり方を論ずる。資本市場においても、知識市場においても情報の不完全性によって市場の失敗が存在する。最後に、第5節では、グローバル化はこのような市場の機能不全を増幅する可能性があることを指摘し、この問題の解決を担うのは国民経済を代表する政府が適していると論じる。

第1節 グローバル化と国際要素移動

国境を越えた財・サービス、資本、知識の移動は決して新しい現象ではない。けれども、20世紀の終わりに向かって、これらの国際移動は加速化し、以前とは質的に異なるという意見も珍しくない（Bordo et al. [1998]）。すなわち、世界経済は、もはや自律的な国民経済の集合体というよりは、生産者と消費者がインターネットを通じ、国境を越えて結びつけられた巨大な閉鎖経済を形成している。また、各国の金融市場は、為替レートと金利と株価が密接に連動し、駆けめぐる資金移動は多数の国の所得水準を凌駕する規模に達している、というわけである。

考えてみると、開発戦略は、第二次世界大戦後、新しく誕生した国民国家としての開発途上国の政府を主たる意思決定主体として構築されてきた。市場は未発達で脆弱であり、国家は自律的で強力であった。けれどもその後、市場が発達してくるにつれて、政府の自律性は市場によって掣肘を受けることになる。たとえば、企業は課税や規制の国家間の差違を考慮して立地を決める。このような企業による「規制の裁定」（regulatory arbitrage）は、逆にこれらの企業を誘致したい国家の政策を左右する。

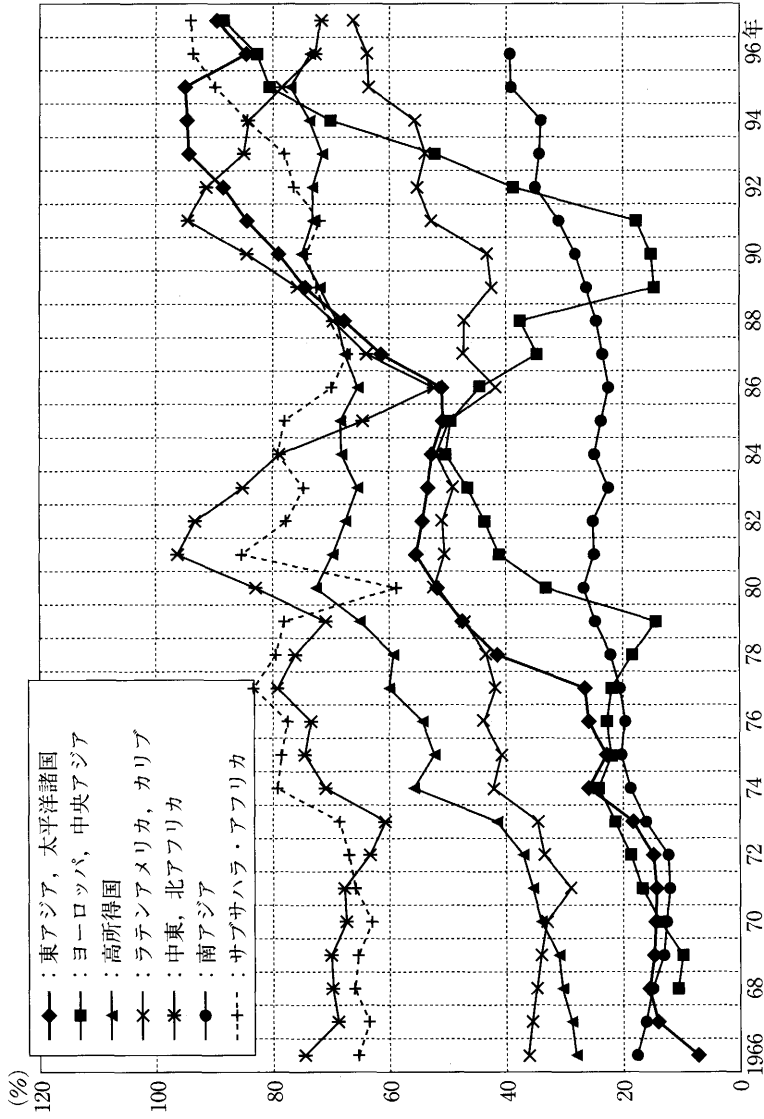
世界の貿易と資本フローの拡大は経済成長を上回り、途上国も、全体としては、そのシェアを増大してきた(図1)。そしてさらに、途上国は、貿易シェアの拡大だけではなく、貿易を通じて他国とのリンケージを深め、かつ多様化させてきた。貿易相手国をみると、途上国同士の貿易シェアが拡大し、また、貿易構成では工業製品のシェアが急拡大している(図2)。

もっとも、これらの全般的な傾向は地域間の格差を覆い隠している。図3は世界貿易に占める途上国各地域のシェアを示したものであるが、これによれば、シェアを伸ばし、国際貿易市場との連関を高めているのは、アジアとラテンアメリカの一部のみであり、その他の地域は国際市場への統合化の歩みは遅い。途上国の国際市場とのリンケージを高める要因の一つは、輸入代替工業化から輸出指向型への貿易・為替体制の転換であるが、また他方で、GATT・WTO体制への参加、およびその他の地域統合への参加も一定の役割を果たしたといわれる。

途上国はまた、加速度的に国際金融システムに組み込まれることとなった。図4および図5は途上国への資本流入とその構成を地域別にみたものである。1996年における途上国への資本流入は2000億ドルと、80年代平均の6倍の規模である。対GDP比率でも、その大きさは約4倍になった。資本の構成は、この間に大きく変わった。1970年代は銀行などによるローンが主体であったが、80年代以降、直接投資がそれにとって代わり、90年代に入ると証券投資が比重を増している。直接投資は圧倒的に東アジアを中心とする新興市場に向かっている(Kohsaka [1996])。より一般的にいえば、これらの民間資本フローは高成長新興市場に集中しており、1990～96年間ににおけるアジアへの資本流入は、アフリカのそれと比べ、対GDP比率で2倍、金額(ドル)で10倍に達する(図5)。

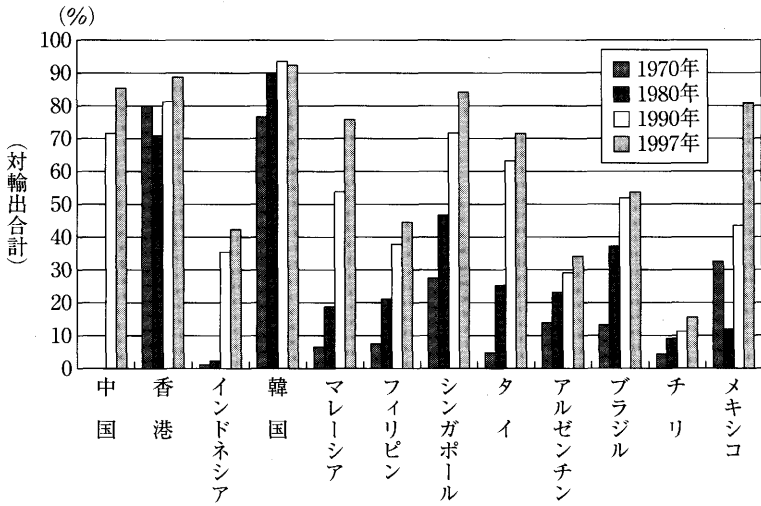
受け入れ国、投資国双方における金融市場の自由化が途上国の国際資本市場への統合を促進した。新興市場は競って経常取引および資本取引規制を緩和し、外国資本導入を図った。新興市場、とくに東アジアの高成長とマクロ経済安定は、分散投資を欲していた先進国投資家(国際商業銀行、機関投資家)

図1 輸出入・GDP比率



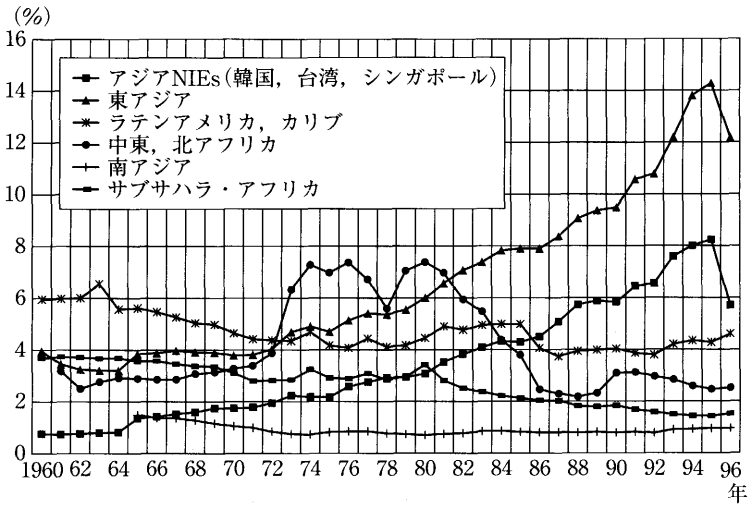
(出所) World Bank[1999b]にもとづき筆者作成。

図2 製品輸出比率



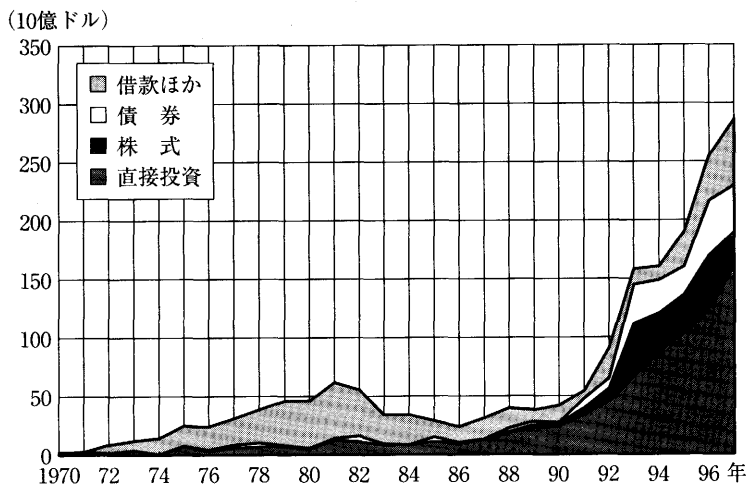
(出所) 図1に同じ。

図3 輸出シェア：地域別 (1960～96年)



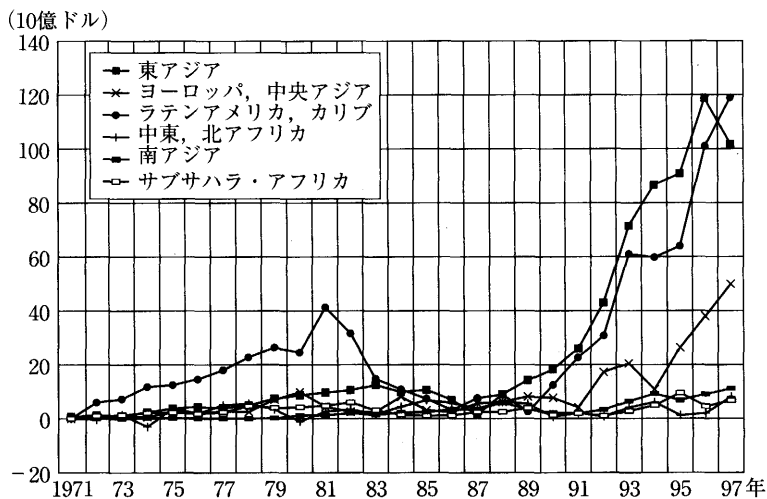
(出所) 図1に同じ。

図4 民間資本流入の構成：発展途上国



(出所) 図1に同じ。

図5 民間資本流入（ネット）の規模：地域別（1971～97年）



(出所) 図1に同じ。

の良い投資対象であるとみなされたのである。

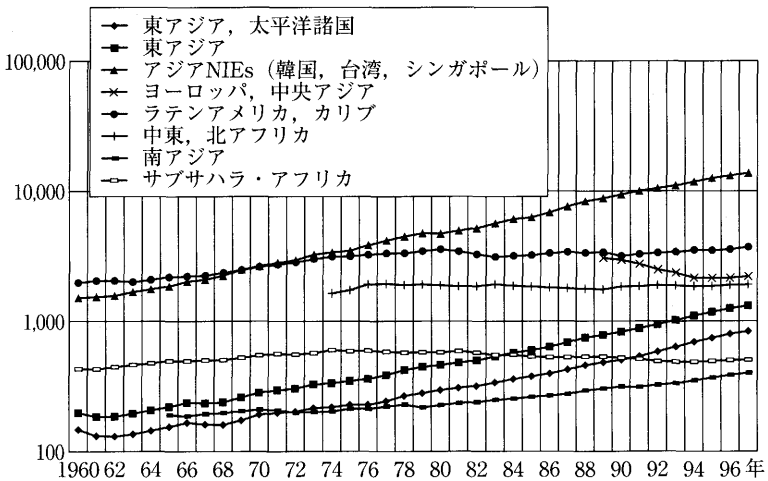
第2節 広がる所得格差

さて、これらのグローバル化は、各国間の所得水準や経済成長のパターンにどのような影響をもたらしてきたのだろうか。図6は、途上国各地域の1人あたり所得水準の推移をみたものである。これによれば、途上国は各地域とも過去30年間に実質所得を顕著に増大させている。絶対水準でみれば、途上国の大半が生活水準を向上させてきたことは間違いない。なかでも、アジアNIEs（韓国、台湾、香港、シンガポール）は「奇跡的」な所得成長を達成した。ただし、ラテンアメリカ、アフリカは1980年代以降、所得成長は停滞している。

しかしながら、先進国との相対水準でみれば、途上国の大半が先進国との所得格差を縮小することができなかったことは明らかである。この点を鮮明にするために、「各年の先進国の1人あたり所得との相対所得水準」の推移をみたのが図7である。先進国との所得格差を縮小しているのは、アジアNIEsの他は、その他新興工業国（チリ、中国、マレーシア、タイ）だけであり、他の地域はすべて先進国との格差が拡大している。実は、このような所得格差の地域別動向は、貿易シェアでみる世界経済への統合化の程度にも反映されており、また、資本フローの地域配分パターンにも現れている。

所得格差が縮小する（「所得収束」〈income convergence〉）ためには、低所得国が高所得国より高い成長率を達成しなければならないが、現実には、そのような傾向はみとれない。すなわち、「所得格差は必然的に縮小する」（「絶対的収束」〈absolute convergence〉）わけではない。東アジアは途上国が先進国にキャッチアップできることを示したが、途上国の現状は、それ（あるいは発展そのもの）が「可能であっても、容易でなく、必然的でもない」ことを如実に示している。

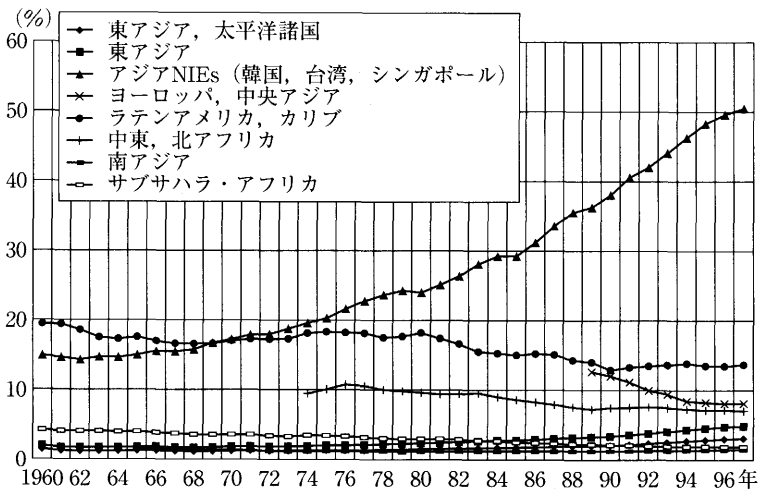
図6 1人あたり実質所得：地域別（1960～97年）（1995年ドル不変価格）



(出所) 図1に同じ。

図7 相対的1人あたり実質所得：地域別（1960～97年）

(先進国の1人あたり実質所得との比率、1995年ドル不変価格)



(出所) 図1に同じ。

では、一体、所得格差を縮小するようなメカニズムは存在しなかったのだろうか。これまで、開発経済学や経済成長論で考えられてきた所得収束のメカニズムは次のようなものである。まず、

- (1) 途上国の資本労働比率は先進国より低く、資本が相対的に希少であるから、投資の期待収益率が高く、国際資本市場への統合化が進めば、先進国から資本が流入することによって、生産性を上昇させ、所得成長を促進するはずである。

また、

- (2) 先進国と途上国の間には大きな技術格差があるが、これは途上国のキャッチアップにとっては必ずしも悪いことではない。貿易を通じた統合化が進めば、資本財輸入を通じて、先進国の技術ストックのスピルオーバー効果によって途上国は技術キャッチアップが可能なのはである。

このように、所得収束のメカニズムは存在し、しかもそれは経済のグローバル化にともなって加速するものと考えられてきた。にもかかわらず、所得収束が実現しないのはなぜだろうか。「新しい成長理論」によれば、他の条件が同じならば、低所得国は高所得国に比べて成長率が高いはずである（「条件付き所得収束」〈conditional convergence〉）（Barro and Sala-i-Martin [1996]）。したがって、問題は、それが実現しないのはどの条件が満たされないからなのか、さらには、どうすればその条件を満たすことができるのか、ということになる。

各国のクロスセクション（横断）分析から指摘される「条件」は、通常、人的資本形成、価格の歪み、経済の開放度、マクロ経済安定性、政治的社会的安定性、などに関わる。すなわち、各国の所得が「長期的に収束すべき（潜在）水準」はこれらの要因に依存しており、収束の速度は、この潜在水準と当初の所得水準との格差に依存して決まる。そして、この格差が大きいほど、成長率は高く、他方、収束には長い時間を要する、というのである。

以下、次節では、上の二つのキャッチアップ・メカニズムのうち、(1)の資本のグローバル化について、そして、次に第4節で、(2)のグローバル化が知

識ギャップに与える影響について論じることとしよう。

第3節 資本のグローバル化

多国籍企業 (MNC) が世界の工業化をリードするものとして注目を集めることになったのは1960年代であったが、MNCの(海外)子会社が最終財生産ではなく、中間財生産を担う「国際分業」を本格化し始めたのは60年代末であったといわれている。1998年時点でMNCの総数は6万社とされ、大半は米国、欧州、日本に本拠をおくが、東アジア、ラテンアメリカの途上国企業も一部含まれる (UNCTAD [1999])。

表1は、MNCの海外子会社による生産活動＝「国際生産」の規模を表すいくつかの指標をまとめたものである。同表によれば、MNCによる販売額は、大まかな推計によれば、世界生産の25%、受け入れ国生産の3分の1を占め、その規模は国際貿易を上回るとされる(1998年)。残高でみると、先進国ではサービス部門、途上国では製造業部門が中心であるが、いずれの場合もサービスが増大している。

MNC活動の増大は国際取引拡大の主要因である。まず、MNC関連の貿易は、およそ、世界貿易全体の3分の2を占め、企業内貿易だけでも3分の1を占めるといわれる。次に、MNC取引は、資本財輸出入、技術契約料、技術研修などを通じて技術貿易を拡大し、その増加率は直接投資を上回っている。研究開発は本社(先進国)で集中して行われ、そのために、先進国間の技術貿易の伸びが最大である。さらに、MNCの子会社の設立・買収・拡張にともなう金融フロー、すなわち「外国直接投資」(FDI)の拡大については第1節ですでに触れた。このように、MNCは国際間の財・サービス、技術・資金の各フローにおいてきわめて重要な担い手となっている。

世界のFDIは1998年に39%の増加と、87年以来最高を記録したが、増加はすべて先進国間のものであり、急増の主役はM&Aであった。その原因として

表1 「国際生産」の規模(1986~98年)

(単位:10億ドル,%)

項 目	金 額			成 長 率 (年率)				
	1996	1997	1998	1986 ~90	1991 ~95	1996	1997	1998
直接投資(流入)	359	464	644	24.3	319.6	9.1	29.4	38.7
直接投資(流出)	380	475	649	27.3	15.9	5.9	25.1	36.6
海外子会社の総販売高	9,372	9,728	11,427	16.6	10.7	11.7	3.8	17.5
海外子会社の総生産額	2,026	2,286	2,677	16.8	7.3	6.7	12.8	17.1
海外子会社の総資産	11,248	12,211	14,620	18.5	13.8	8.8	8.6	19.7
海外子会社の輸出額	1,841	2,035	2,338	13.5	13.1	-5.8	10.5	14.9
GDP(要素費用, 全世界)	29,024	29,360		12.0	6.4	2.5	1.2	
財サービス輸出(全世界)	6,523	6,710	6,576	15.0	9.3	5.7	2.9	-2.0

(出所) UNCTAD [1999] p. 9.

は、市場開放・規制緩和など制度的要因を背景として、競争圧力激化による規模と市場支配力の拡大要求があったものと考えられている。グローバル化の動きは、「電子商業」(e-commerce)など、技術革新の加速化と経済空間の縮小化によって国際経済環境を急速に変化させている。国際経済環境のこのような変化は途上国の発展戦略にどのような含意をもつだろうか。ここでは動態的学習効果からみた途上国の利益を考えてみよう。

直接投資の理論によれば、MNCは独自の経営資源など「所有の優位」(ownership advantage)を生かしつつ、企業内取引による「内部化(internalization)の利益」と投資先の「立地上の優位」(location advantage)を利用して、現地企業と対抗して企業活動を行う。MNCは最適立地を求めて国際移動の容易な生産要素=「可動要素」(mobile factors)を国際展開するわけだから、これと組み合わせることができる「不動要素」(immobile factors)を動員または提供できるかどうかを受け入れ国の立地条件となる。すなわち、MNCは、主として、投資時点での受け入れ国の「静学的比較優位」を利用しようとする⁽¹⁾。

問題はこのようなMNCの行動が受け入れ国の利益と矛盾しないかという点である。三つのタイプの市場の失敗、

- (1) 情報の不完全性による不適切な投資が起こる場合、
- (2) MNCの私的利益と受け入れ国の社会的利益が乖離する場合、
- (3) MNCの交渉力が受け入れ国を上回る場合、

が考えられる。

(1)は、要素価格の歪みを前提に(価格の歪みのない場合に比べて)過剰な投資が行われる場合に起こる。このとき、結果的に受け入れ国からMNCへ所得移転が起こるばかりでなく、国内資本がクラウドアウトされるという2次的負担も生じる。外資誘致のための過剰なインセンティブも同じ問題を引き起こす。

(2)はMNCによる学習効果が国内企業の場合より小さい場合に起こる。FDIは技術移転の主要な経路であるという議論は有力であるが、国際生産ネットワークが細分化された「工程間分業」をもたらしている現状をみると、MNCの方が学習効果が小さい場合もありうる。その場合、MNCの存在は受け入れ国の静的比較優位を固定化し、「動的比較優位」の変化を遅らせることになる。

最後に、(3)は、受け入れ国同士が競争的に誘致インセンティブを提供することによる価格の歪みが生じたり、MNCが市場支配力と内部化の利益を利用した移転価格によって受け入れ国からMNCへの所得移転が起こる場合である。このとき、結果としてMNCの存在は受け入れ国の厚生を低下させることになる。

MNCに代表される生産活動のグローバル化は、企業が国内での立地・分業と同様に国際的立地・分業を決定するのであり、企業が国(国民経済)を選ぶのであって、その逆ではないこと、すなわち国境が企業活動の障壁ではなくなっていることを示している。他方、人々(労働力)の国境を越えた移動、とくに定住地の移動はきわめて限定的である。21世紀初頭の移民(出生国以外に居住する人口)は1億3000万人と推定され、その増加率は年2%であるが、全人口に占めるシェアは2.3%程度である(IMF [1997])。しかもそれは、北米、西欧、オセアニア、中東に集中している。したがって、モノ(財・サー

ビス)とカネ(資本)に比べれば、ヒトは動かない生産要素であるといつてよい。

それゆえにこそ、国民の厚生を最大化し、また持続的成長を達成するためには、不動要素(資源)を組織的に動員すると同時に、それらの質を高め、新しい高付加価値部門を育成していく必要がある。このような公共目的を遂行するうえで、国民国家の政府の果たしうる役割は大きい。まず、政府は、産業インフラ、人的資本形成など市場の失敗が予想される分野で適切な公共財・サービスを供給するほか、法秩序・経済取引など市場メカニズムを支える制度システムの維持・管理を果たさねばならない。さらに、重要なことは、政府は動態的比較優位の実現のために、シグナリングや保険機能によって情報不全を最小化すること、そしてMNCの市場支配力に対抗して、国内部門を代表する交渉人の役割を果たすことが求められる。

第4節 グローバル化と知識ギャップ

経済発展の基礎は天然資源ではない。経済発展は、土地などの天然資源による制約を打破するところから始まったし、天然資源に恵まれない多くの国民経済が発展してきたことからみてもこのことは明らかである(速水[1996])。経済発展は、限られた資源のもとで、労働力という人的資本、機械設備などの物的資本をいかに有効に組織し、活用することによって、それらの投入あたりの生産物を拡大できるかに依存している。そして、各投入資本の質を高め、それらの組織・利用効率を高めるのが「知識」(knowledge)であると考えられる。

20世紀後半の先進国の工業化の経験は、経済発展が進むにつれて、投入資本に比べ、知識の重要性が増すことを示している(Caroll and Levine[1994])。個人や企業の意識的な教育・技術革新・応用への投資が生産性上昇の源泉である。世界経済の統合化、グローバル化はこの動きを加速する。そ

表2 高所得国の生産と輸出に占めるハイテク財のシェア：製造業 (%)

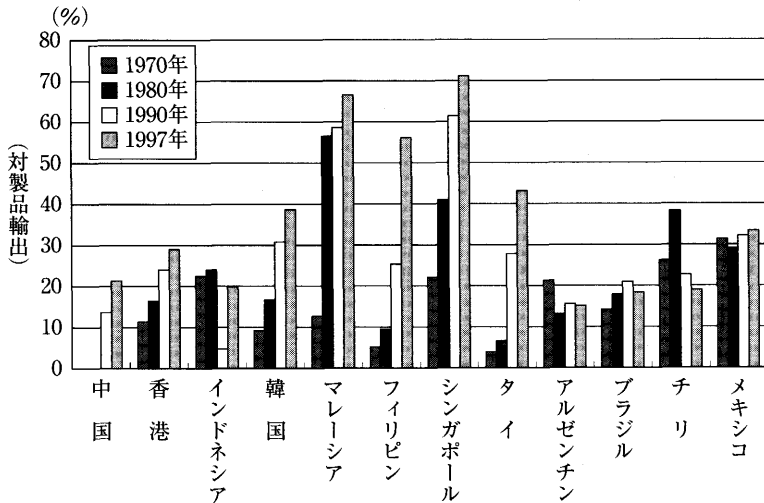
国 名	付 加 価 値		輸 出	
	1970	1994	1970	1993
オーストラリア	8.9	12.2	2.8	10.3
カナダ	10.2	12.6	9	13.4
フランス	12.8	18.7	14	24.2
ドイツ	15.3	20.1	15.8	21.4
日本	16.4	22.2	20.2	36.7
イギリス	16.6	22.2	17.1	32.6
米国	18.2	24.2	25.9	37.3

(出所) UNCTAD [1999] p. 24.

の結果、たとえば、OECD諸国におけるハイテク産業の生産・貿易シェアは1970～93、94年間に例外なく増加しており（表2）、また、途上国でも、新興市場と呼ばれる地域の「ハイテク製品」輸出比率も上昇している（図8）。主要先進工業国のGDPの過半が「知識ベース」の財・サービスであり、技術的知識の急拡大によって製品寿命が短期化しているといわれている。いわゆる「情報技術（IT）革命」が、新知識の創造を加速化し、先進国ですら、知識への投資を怠れば、競争から落伍し、発展は望めないとまでいわれている。

個別の途上国にとって、このようなグローバル化のトレンドは好むと好まざるとにかかわらず受け入れざるをえない現実であり、このような新しい環境のなかで途上国が発展を遂げるためには、これまで以上に知識を獲得し、利用する能力を高める必要がある。ところが、知識は一般の財・サービスとは異なり、一般に店先で売ったり、買ったりできるようなものではない。また、知識は「非競争性」（non-rivalry）、「非排除性」（non-excludability）といった公共財的性格をもっており、民間市場だけでは適切な供給は期待できない。さらに、知識は広く一般に普及することによって発展の原動力となるが、知識の普及は自動的ではなく、普及を円滑化するためにはさまざまな制度的インフラが必要である。

図8 ハイテク製品輸出シェア



(出所) World Bank[1999a]にもとづき筆者作成。

このように、知識の創造と普及のためには、政府の公共政策として、個人や企業などの民間部門に適切なインセンティブを与えるような制度を構築し、維持していく必要がある。その一部は次のようなものである。

- (1) 特許・著作権といった知的所有権の保護は、技術移転を促進するためにも、また、国内の知識創造や外国技術の国内適応にも必要な制度上のインフラである。
- (2) 知識の吸収と利用のためには教育など人的資本形成が不可欠である。グローバル化の現実に対してはとくに、初等中等教育など基礎教育のみならず、高等教育についても、教育の機会均等を維持し、教育のスピルオーバー効果を回収し、教育サービスにおける市場の失敗を補正するために、公共政策が果たすべき役割はきわめて大きい。
- (3) 途上国における農業など社会的便益の大きい分野では公共部門が自ら研究開発活動を実施または支援することも有用である。

技術革新に比べ、既存技術の習得の方がコスト節約的であることから、途上国には「後発性の利益」(advantage of backwardness)があり、それがキャッチアップ(所得格差の縮小)を可能にするものと考えられてきた。実際、衛生・農業といった分野では、既存の知識の効率的な利用と普及によって、あるいは幼児死亡率の低下、あるいは高収量品種改良による食糧増産など、途上国の発展に貢献した例もある。

にもかかわらず、現実には多くの分野で知識格差は拡大している。グローバル化の背景にある技術革新の加速化は、この知識・技術格差を増幅する可能性が大きい。途上国も、単に投資と教育で要素蓄積に励むのではなく、最新の知識を有効利用できる能力の開発のために投資する必要がある。知識格差の縮小によるレントは大きい。静学的な比較優位に安住して、動的な比較優位を自ら作り出す努力をしなければ、技術進歩は未熟練労働の報酬率を低下させるから、生活水準は低下していく。

第5節 国民の厚生

すでにみたように、過去50年の開発経験は、発展が容易でないことを示している。開発途上地域で、先進国にキャッチアップしているのは東アジアだけで、他は、先進国との所得格差が広がるばかりである。1950～60年代の開発戦略は国際貿易と市場メカニズムに対する不信から、貿易保護と政府介入によって工業化を図ったが、その大半が「政府の失敗」に終わった。1970年代に入ると、政府の役割をマクロ経済安定と公共財供給に限定し、他の分野では市場メカニズムを活用するという政策処方箋が主流になった。前者を「介入主義」、後者を「市場主義」と仮に呼ぼう。

唯一、経済発展に成功した東アジアの経験をみると、高投資・高貯蓄、高い基礎教育投資、高い対外開放度、マクロ経済の安定などの政策選択が経済発展の有効な手段であったと思われる。けれども、東アジアの政府はその役

割を公共財供給に限定していたわけではない。大まかにいって、東アジアの政府は、市場基準と大きくは矛盾しない範囲で、国際貿易、国内資本市場に積極的に介入した。権威主義的政治体制にとって良好な経済成果は、国民国家をリードする政府の「正統性」(legitimacy)を保障する基準であり、他方で、優遇部門・企業が国家から優遇を受ける正当性を保障する基準でもあった。そこでは、「市場型の公式的で透明なルール」というよりは、「非公式で相対型の裁量的なルール」が「制度インフラ」を形成していたといっても大きな間違いではないだろう⁽²⁾。

この意味で、東アジアの「成功」は決して市場主義をとったからではない。より一般に言えば、制度インフラは社会の資源配分をめぐる政治経済学的な争いの産物であり、決して社会的厚生最大化の結果ではない。この点で東アジアも例外ではない。ただ、その結果、選択された政策の組み合わせは、少なくとも他の途上国との比較において、大きくは市場基準を逸脱しないものであり、したがって人々は生活水準の上昇を享受し、また、政策運営の方向に信頼をおいていたものとも思われる。実際のところ、開発戦略の要諦は、「正しい政策選択をさせる」ことだけではなく、そうさせるような「制度インフラ」を作ることなのであるが、それこそがまさに至難のわざなのである。

少なくとも、東アジアの場合、程度の差はあれ、議会制民主主義というよりは「権威主義」または「開発独裁」に近い政治体制のもとで、現在までの「制度インフラ」が歴史的に形成され、試行錯誤を繰り返しながらも、結果的には比較的正しい政策選択をしてきた⁽³⁾。それは決して市場主義ではなかったが、市場メカニズムを無視した介入主義でもなかった。各国、各時期によって開発目標やその優先順位は異なっていたが、政府は国民経済の構成主体間の利害を調整し、各主体は政府の国民経済運営に一定の信頼をおいて経済活動を行うことによって、その厚生水準を高めることに成功してきたものと思われる⁽⁴⁾。このような信頼のネットワークこそ、経済発展にとって、最も不可欠なファンダメンタルであり、これは国民経済を担う政府以外に提供しえないものである。

ところで、世界経済の統合化＝グローバル化は国民国家や国民経済を無用な存在にしつつあるのだろうか。すでにみたように、多国籍企業（MNC）は自らの優位と受け入れ国の優位を組み合わせることによって、財であれ、サービスであれ、適地生産のネットワークをグローバルに張りめぐらせている。そこでは国民経済は複数ある選択肢の一つであり、選ぶものであって、育てるものではない。この論理は生産資本だけのものではない。金融資本もまた、その行動原理は同じであり、あるいは、それ以上である。銀行ローンにしろ、債券・株式などポートフォリオ投資にしろ、リスクを勘案したうえで、ある時点で最も期待投資収益率の高い投資機会に投資を行うのであって、期待収益率を上昇させるために投資するわけではない。

それでも、相対的に資本が希少な途上国ほど、その期待収益率が高ければ、収益率の差にしたがって資本は過剰国から不足国へと流れ、限界収益率は均等化する傾向が生まれるはずである。だが、現実には資本が希少な低開発国ほど、不確実性が高く、その結果、外国投資は先進工業国以外は一部の新興途上国に集中する。それが実際に生産的であれば、一部の途上国の成長に貢献し、非生産的であれば、資本の逆流によって受け入れ国は通貨危機に見舞われるというわけである。資本市場のグローバル化が進んでも、情報の不完全性という資本市場固有の欠陥は必ずしも小さくならず、かえって、市場の機能不全を増幅するおそれもある。

開発戦略とは国民経済を育てる指針のことである。国民経済を育てるとは国民の厚生、または生活水準を上昇させることであるが、結局のところ、国民厚生に責任をもちうるのは国民の代理人たる国民国家の政府を措いては存在しない。資本市場のグローバル化のもとで発生した金融危機は、これに対応した国内資本市場の整備と監督・規制システムの構築の緊急性をいやがうえにも明らかにした。まことにアジア経済危機は、国民国家の政府による「不適切な介入による危機」ではなく、「適切な介入が行われなかったことによる危機」であった。同種の危機に対する対応策は、国内的には、政府による十分な規制・監督システムを構築することである。

一方、同危機の原因の一つは外国資本の過剰流入とその後の逆転、そしてさらに、その後の伝染 (contagion) にみられる、「国際資本市場の失敗」である。この種の市場不全は個別国政府のコントロールを超えており、国際協力による何らかの制度改善が検討されている(「新しい国際金融構想」〈New International Financial Architecture〉がそれである)。そこでもまた、国際協力の担い手は、各国民国家を代表する政府以外にない。

技術(知識)移転についても、ほぼ同様の議論が成立する。グローバル化によって、貿易、直接投資、技術ライセンスなどを通じて技術移転が進み、また、情報技術革命によって「ベスト・プラクティス」(最新かつ最上の)技術へのアクセスが容易になれば、「後発性の利益」によって、途上国は先進工業国との知識・技術格差を急速に縮小できるはずであった。けれども、現実には、知識・技術はそれを獲得することも、普及させることも容易ではない。知識の獲得には歴史的で膨大な知識ストック(大規模固定資本)が国民経済に蓄積されている必要があるうえ、知識創造のインセンティブとしての知的所有権保護は知識獲得費用を高める。また、知識の移転と効率的利用のためのインフラは、発展一般の基礎となる制度インフラを必要とし、その脆弱な途上国では知識・技術の普及は難しい。技術革新の加速化は、このような知識市場の不完全性を増幅するおそれがある。

これに対して必要なものは、知識の公共財性に鑑みて、国家戦略である。意識的・効率的な公共投資によって動態的比較優位を作り出していく以外に、拡大する知識ギャップを縮小する手だてではない。グローバルな知識の獲得とその現地化、知識の吸収と利用のための人的資本への投資、知識の獲得と吸収を円滑にするための技術への投資、など、国民国家政府の果たすべき役割は山積しているといっても過言ではない。

おわりに

経済発展の基礎として、ヒト、モノ、カネの他に「制度インフラ」があることの認識が共有されつつある。その制度インフラの枠組みは、少なくともこれまでのところ、国民経済であった。そして制度インフラの構築・維持・管理にあたるのは国民国家の政府であった。市場システムは無政府の真空状態では成立しえず、個人所有権、契約・会社ルール、ルール違反に対する処罰とその実行などは、国家以外の主体が管理・運営するのは難しいからである。

ところが、社会主義計画経済の崩壊や資本主義福祉国家の脆弱性は、国家が市場メカニズムを無視すると国民の厚生は低下し、国民経済を維持することが難しくなることを明らかにした。しかしながら、このことをもって、市場さえ機能すれば、国家など要らない、国民経済など考慮に値しないと主張するのは、短絡にすぎるであろう。なぜなら、市場が分配の公正や公共財の提供を適切に実施できなかったからこそ、福祉国家が誕生したのであり、また、国家機能の喪失は国民経済の崩壊によって人々（国民）の厚生を著しく低下させるからである。

資本主義市場システムにおいても、人々のシステムに対する信頼がなければ、それは機能しないのである。市場メカニズムは、価格シグナルによって情報を節約し、無名性を基本とするが、それはシステムへの信頼があつてこそ、成立する議論である。また、制度インフラを構成するさまざまなルールが利己心同士の摩擦を調整するためという側面をもつことは事実であるが、広い意味での利己心は利他的ですらありうる（速水 [1996]）。実際、所得再分配や社会保障は今日ではルール化しており、利己心だけではなく、人道主義的な夢や理想もまた、間違いなく制度システムを動かしてきている。

世界経済の統合化、グローバル化が進むと、市場メカニズムは国境を越えて機能する。この動き自体は、情報の不完全性など市場機能を阻害する要因

がなければ、人々の機会を均等化し、資本や技術ストックの乏しい人々(国民)を豊かな人々に追いつかせる原動力になる。したがって、グローバル化は国民国家の機能を代替し、次第に国民国家の役割は小さくなるであろう。

しかしながら、資本にしろ、知識・技術にしろ、それらの形成には時間を要する。それゆえ、不確実性の問題は避けられず、また、情報の非対称性の問題も存在するであろう。そのために、それらの配分や蓄積は不十分になりがちであり、ここに政府(国家)が、これらの生産要素を直接に供給するか、あるいは、間接的に、リスク分担や情報提供によって情報不全、不確実性の問題を小さくし、民間部門にインセンティブを与えるべきだとする論拠が存在する。したがって、グローバル化は、競争要因となることによって、公共財供給の効率性を高めることはあっても、政府の役割を代替するかどうかは自明ではないのである。

さらに、グローバル化は、逆に不確実性や情報不全といった市場の失敗を増幅する可能性がある。グローバル化を推進している技術革新の性格自体が、規模の経済や集積の利益などの外部性をともなう性質をもつからである。このような累積効果が途上国の一部を疎外化すれば、その国民の厚生は低下し、所得格差は拡大することになろう。グローバル化による、このようなマイナスの外部効果を最小化することも国民経済の政府に期待される役割であろう。また、グローバル化は国境を越えて起きる現象であるから、その引き起こす外部効果を個別国民国家が単独で対処するのは必ずしも容易でない。そのような場合、規制・監督を強化したり、新しい遵守ルールを設立するなどの国際協力によって集合的な対応が必要となる。その種の協力を推進する主体もまた国民国家の政府が最も正当性をもつものと考えられる。

以上の考察から、グローバル化が国民国家を過去のものにするとは思えず、むしろ、新しい国際経済環境に対応して必要な政府(国家)の役割は増大する可能性の方がはるかに高いであろう。したがって、少なくとも当分の間は、国民経済は経済発展を支える有用な「受け皿＝枠組み」であり、国民国家は正当な経済的枠組みの基準であり続けるのではないと思われる。

〔注〕

- (1) むろん、MNCにとっての立地条件は静学的比較優位だけではないだろう。たとえば、先進国へのFDIの場合、進出先から技術移転を図るのであれば、MNC自体が学習効果を狙っているわけであるし、途上国へのFDIの場合、進出先の国内市場の高い成長が見込めるのであれば、販売網の設立によって長期動態的利潤拡大を狙うわけであろう。ただ、いずれの場合でも、それらの期待利益が静学的な比較優位による短期的な利益を大きく上回ることが立地を決定する条件となる。
- (2) ここで、「制度」とは、個人や組織の活動および発展プロセスへの参加主体の相互作用を規定する公式・非公式の規則の集合をいう。これを支える「制度インフラ」は、①協力や紛争処理の取引費用を小さくするような成文化されていない行動規範、および②契約の履行、所有権の尊重、破産処理、競争維持などを目的とする公式の法的規則、から成る。
- (3) 1980年代におけるアジアNIEs、とくに韓国・台湾の「民主化」は、それまでの高度成長の「成果」であり、因果関係は一方的であったように思われる。むろん、経済成長あるいは経済発展と「民主主義」の程度の関係は、一般的には、一意的ではない。
- (4) 戦後から、1980年代に至る期間において、東アジアは、他に類をみない高い1人あたり所得成長を達成したばかりではなく、所得分配の平等化と貧困の解消という側面でも「めざましい」(real and tangible) (World Bank [1998]) 成果をあげたことは否定すべくもない。

〔参考文献〕

- Barro, Robert and Xavier Sala-i-Martin [1997], *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.
- Bordo, Michael D., Barry Eichengreen and Jongwoo Kim [1998], "Was There Really an Earlier Period of International Financial Integration Comparable to Today?" *NBER Working Paper*, 6738, September.
- ドーンブッシュ, ルディガー [1997]「自由経済・個人主義へ回帰」(経済教室「21世紀とは何だったか」『日本経済新聞』1997年9月9日)。
- Haque, Nadeem Ul and Se-Jik Kim [1995], "Human Capital Flight: Impact of Migration on Income and Growth," *IMF Staff Papers*, Vol. 42, September.
- 速水佑次郎 [1996]『開発経済学』創文社。

- IMF [1997], *World Economic Outlook*, May.
- King, Robert G. and Ross Levine [1994], "Capital Fundamentalism, Economic Development, and Economic Growth," Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, June.
- Kohsaka, Akira [1996], "Interdependence through Capital Flows in the Pacific Asia and the Role of Japan," in Takatoshi Ito and Ann O. Krueger eds., *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, Chicago: University of Chicago Press.
- [1999], "Macroeconomic Management under the Increasing Capital Market Integration in the Asia Pacific Region: Beyond the Tom Yam Effect," in Motamen-Samadian, Sima and Celso Garrido eds., *Emerging Markets: Past and Present Experiences, and Future Prospects*, London: MacMillan Press.
- 高阪章 [1998] 「アジア通貨安定化のために」 (『世界』1998年6月号)。
- Kohsaka, Akira and Koichi Ohno eds. [1996], *Structural Adjustment and Economic Reform*, Tokyo: Institute of Developing Economies.
- クルーグマン, ポール [1997] 「利己心, 市場の勝利導く」 (経済教室「21世紀とは何だったか」『日本経済新聞』1997年9月3日)。
- UNCTAD [1999], *World Investment Report*.
- World Bank [1993], *The East Asian Miracle*.
- [1998a], *East Asia: The Road to Recovery*.
- [1998b], *World Development Report*.
- [1999a], *World Development Report*.
- [1999b], *World Development Indicators*, CD-ROM.